

زندگی و کسب و کار موفق برای همه (۴۰)

کار آفرین فوری

مؤلف:

رابرت اشتون

مترجم:

خلیل رضوی

متین شاہسوار



ناشر کتاب‌های آموزنده، به زبان ساده، برای همه

کارآفرین فوری

مؤلف: رابرت اشتون مترجم: خلیل رضوی، متین شاهسوار

ناشر: کهکشان دانش نویت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۸

چاپ و صحافی: گاندی تیراژ: ۵۰۰ جلد قیمت: ۵۰ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۴-۵۹-۷

مکانز بخت: ۰۴۱۳۴۷۶۰۴۵۱ - ۰۹۱۴۳۰۸۹۰۰۱

فروش اینترنتی: www.biziket.com/kahkeshan

چاپ و تکثیر به هر شکل ممنوع است
تمام حقوق نشر برای انتشارات کهکشان دانش محفوظ است

سرشناسه: اشتون، رابرت Ashton, Robert

عنوان و نام پدیدآور: کارآفرین فوری / مؤلف رابرت اشتون / مترجم خلیل رضوی، متین شاهسوار

مشخصات نشر: تبریز: کهکشان دانش، ۱۳۹۸

فروست: زندگی و کسب‌وکار موفق برای همه: ۴۰

یادداشت: عنوان اصلی: Entrepreneur; the faster way to start-up success

موضوع: رتک‌های اقتصادی جدید New business enterprises

موضوع: موفقیت در کسب و کار success in business

شناسه افزوده: شاهسوار، متین، ۱۳۷۴ - مترجم

شناسه افزوده: رضوی، خلیل، ۱۳۵۴ - مترجم

شناسه افزوده: Razavi, Khalil

رده‌بندی کنگره: HD ۶۲/۵

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۷۲۱۶۶۰

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۱	فصل اول: آماده‌سازی
۱۱	چرا هدف‌گذاری می‌کنیم؟
۱۳	پذیرفتن سخت‌کوشی
۱۴	خودشناسی
۱۴	واقع‌گرا باشید
۱۷	چرا علاقه، شوق، مهم است؟
۲۰	آیا توانایی انجام آن را داری؟ یک ارزیابی شخصی ساده
۲۳	فصل دوم: آغاز کردن
۲۳	گیر آوردن یک کار در کسب‌وکار
۲۵	منبع الهام‌بخش چگونه باشیم
۲۷	طرح کسب‌وکاری آماده بیاور
۳۱	تحقیقات بازار - راه سریع
۳۴	چرا دومین بودن اغلب بهترین است؟
۳۹	فصل سوم: یافتن سرمایه
۳۹	وجه نقد پادشاه است
۳۹	پشتوانه‌ای برای مخارج کلی‌تان بیابید
۴۲	سرمایه در گردش
۴۵	پیدا کردن سرمایه‌گذاران بیرونی
۴۷	با بانک‌ها چه‌طور معامله کنیم؟
۵۱	فصل چهارم: متفاوت بودن
۵۱	چرا برند مهم است؟
۵۱	برند و شرکت کوچک
۵۲	چه می‌گویید؟
۵۲	برند و کسب‌وکار بزرگ‌تر
۵۴	دیگران چگونه شما را می‌بینند؟
۵۵	محصولات و خدماتی که خودشان را می‌فروشند
۵۶	ویژگی‌ها و فواید
۵۷	برند و آبرو
۵۸	چه‌طور خوب شناخته شویم؟

۵۹	شناسایی خطوط امیال
۶۱	فصل پنجم: شکار مشتریان
۶۱	چرا ما به بازار نیازمندیم؟
۶۲	تبلیغات مقرون به صرفه
۶۴	تبلیغات در یک کلام
۶۴	هدف گذاری مشتریان فوری
۶۵	چگونه مشتریان اصلی خود را هدف قرار دهید
۶۷	بروشورها و اوراق تبلیغاتی - در اولین فرصت آماده شان کنید
۶۸	تبلیغات جایی باید شامل چه چیزهایی باشند؟
۶۹	از کجا تبلیغات جایی فراهم کنیم؟
۷۰	راه های سریع برای مورد توصیه قرار گرفتن از طرف مشتریان تان
۷۱	چه کنیم به صحت نبوید؟
۷۳	همه چیز را مشخص و شفاف کنید تا از مردم «بله» بشنوید
۷۶	سه قانون طلایی برای بین کردن
۷۷	فصل ششم: رسیدن به فروش
۷۷	فروش را ساده کنید
۷۷	اجزا و مزایا
۷۸	چطور از اجزا و مزایا استفاده کنید
۷۹	که یعنی
۸۰	چه طور سخنرانی فروش تان را بسازید
۸۳	چه طور بر اعتراض ها غلبه کنید
۸۵	چگونه ضرورت ایجاد کنیم؟
۸۸	چرا باید معامله را تایید کنید؟
۹۱	فصل هفتم: آنلاین شدن
۹۱	بازاریابی آنلاین - افسانه شکسته شد
۹۳	نگران اسم دامین نباشید
۹۶	روش های سریع برای مدیریت محتوی و هزینه ی وبسایت
۹۸	روش های ساده برای پول درآوردن به صورت آنلاین
۱۰۳	فصل هشتم: ایجاد روابط
۱۰۳	چرا باید ارتباط برقرار کنید؟
۱۰۳	چگونه افراد مناسب را پیدا کنیم؟
۱۰۶	چه طور برقراری ارتباط آنلاین، می تواند پول شما را ذخیره کند
۱۰۹	دلیل این که ارتباط برقرارکننده های خوب به باد می مانند

۱۱۲	چرا باید در ارتباط باشیم؟
۱۱۷	فصل نهم: رسیدن به سود
۱۱۷	برندهای گران، بیش تر پول در می آورند
۱۱۸	چه طور قیمت های بالا مطالبه کنیم
۱۲۰	روش سریع برای محاسبه ی قیمت فروش
۱۲۳	چه طور از رکود در امان بمانیم
۱۲۷	سریع ترین راه برای دریافت پول بیش تر از هر فروش
۱۳۱	فصل دهم: مشهور شدن
۱۴۱	دلیل این که به تأخیر انداختن هر چیزی بهایی دارد
۱۴۲	یافتن دوست
۱۴۳	دلیل رفاقت بعضی از شرکت ها با یک خیریه
۱۴۶	کاری که گردآوری پول بر دلت می کارکنان می کند
۱۴۹	چه طور بدون این که باعث باشیم به کسی بر بخورد، نه بگوئیم
۱۴۳	فصل یازدهم: مدیریت پول
۱۴۳	ارفا می که باید حواس تان به آن ها شد
۱۴۶	به موقع پول بگیرید
۱۴۹	روش های سریع برای مقابله با فاکتورهای مؤنه گذشته
۱۵۳	فصل دوازدهم: قانون مدار بودن
۱۵۳	قوانین طلایی کسب و کار
۱۵۶	ریسک هایی که کارآفرین با آن ها مواجه است
۱۵۸	بیمه های که بیش از همه به آن نیاز دارید
۱۶۱	دلیل این که دعوای حقوقی به ندرت به نتیجه می رسد
۱۶۴	ساده شدن مسائل مربوط به اموال غیر منقول
۱۶۹	فصل سیزدهم: تشکیل تیم
۱۶۹	دلیل این که به مردم نیاز دارید
۱۷۰	چرا برخی ها برون سپاری می کنند و برخی همکار استخدام می کنند
۱۷۳	کارهایی که قبل از استخدام انجام می دهید
۱۷۴	محک زنی
۱۷۵	دلیل این که مردم از آژانس های کارایی استفاده می کنند
۱۷۸	روش های سریع برای ارزیابی عملکرد کارکنان
۱۸۱	فصل چهاردهم: زندگی بهتر
۱۸۱	چه طور نه بگوئید

۱۸۳	مدیریت زمان
۱۸۴	روش‌های سریع برای مدیریت استرس
۱۸۷	دلیل این که تعادل مهم است
۱۸۹	چطور به یک فرد معتاد به کار کمک کنیم
۱۹۳	فصل پانزدهم: بهتر خرید کردن
۱۹۳	ساده‌سازی فهم خرید کردن
۱۹۳	دلیل این که خرید به اندازه‌ی فروش مهم است
۱۹۴	سود در مقابل حجم معاملات
۱۹۵	چطور بهترین معاملات نصیب خریداران خوب می‌شود
۱۹۸	شاکت با تامین‌کنندگان
۲۰۰	راه‌های سریع برای ذخیره‌ی پول
۲۰۵	فصل شانزدهم: نه‌ات از رکود
۲۰۵	دلیل این که بدهی‌های اقتصادی کسب‌وکارها را از بین می‌برند
۲۰۵	علائم جاری که فرد بی‌تجربه ممکن است به آن‌ها توجه نکند
۲۰۸	چطور برنامه‌ی جای‌زین‌تان آماده کنید
۲۱۰	دلیل این که افراد ابتدا به بانه‌ی سربازشان را حذف می‌کنند
۲۱۳	چطور بعد از ورشکست شدن دوباره شروع کنید
۲۱۷	فصل هفدهم: فروش کسب‌وکار
۲۱۷	دلیل این که فروش مهم است
۲۱۷	افراد حرفه‌ای چطور ارزش یک کسب‌وکار را مشخص می‌کنند
۲۱۹	آماده کردن کسب‌وکارتان برای فروش
۲۲۲	روش‌هایی که کسب‌وکارها فروخته می‌شوند
۲۲۴	چه کسی ممکن است کسب‌وکار شما را بخرد؟
۲۲۷	فروش بخشی از کسب‌وکارتان

از وقتی برای اولین بار کسب‌وکار خود را در سال ۱۹۹۰ شروع کردم، اشتباهات بی‌شماری مرتکب شده‌ام. این‌طوری بود که یاد گرفتم یک کارآفرین شوم. بسیاری از این درس‌ها دشوار بودند و برخی بسیار پرهزینه. بسیاری شب‌ها بی‌خوابی کشیدم. البته به همان اندازه موفقیت نیز وجود داشت. اما همه‌ی آن‌ها در زمان خودشان قابل تشخیص و محسوس نبودند. خیلی طول نکشید که با کمک قدرت ادراک، بسیاری از این فرصت‌ها را نشانه رفته و از آن‌ها بهره‌برداری کردم. اما به هرحال کتابی مانند این نداشتم که من کمک کند.

من یک امپراتوری پندیلند پوندی ساختم، اما پول کلانی را هم از دست ندادم. یک زندگی خیلی خوب ساختم و همین‌طور آرامش و راحتی برای دوران پیری خود فراهم کردم. من دو فرزند را به مدرسه خصوصی و دانشگاه فرستادم. همیشه یک ماشین خوب، و تعطیلات عالی داشتم. همچنین هیچ رئیسی که به من بگوید چه کاری انجام بدهم، نداشته‌ام. همیشه بدون بدهی بوده‌ام و در یک مزرعه‌ی دل‌پذیر محصور به دشت‌های باز زندگی کرده‌ام.

وقتی به عقب نگاه می‌کنم، تصمیمات بی‌شماری را به طریقی متفاوت گرفته‌ام. کارهایی بوده که انجام‌شان نداده‌ام، کسانی که آن‌ها را استخدام نکردم و کارهایی که از آن‌ها سرباز زده‌ام. اوقاتی بوده که بدون داشتن یک برنامه‌ی برای تغذیه سرمایه‌گذاری احقرانه‌ای کرده‌ام. برخی اوقات در کمال تعجب نتیجه گرفته‌ام؛ غایب خوش‌شانسی. این کتاب کمک می‌کند تا سریع‌تر موفق شوید.

در ۱۵ سال گذشته من با آژانس‌های پشتیبانی کسب‌وکار کار کرده‌ام. شرکت‌هایی که به دیگر کارآفرینان برای ایجاد کسب‌وکارشان کمک می‌کرد، راه‌اندازی کرده‌ام. این کتاب بر اساس همه‌ی آن‌چیزی که در کارهایی که انجام داده و تجربه کردم، نوشته شده است. همه در کسب‌وکار اشتباه می‌کنند و من می‌خواهم شما را از رخ دادن همه‌ی این اشتباهات بازدارم. برای همین، این کتاب به شما کمک خواهد کرد، نمی‌تواند شما را یک‌باره موفق کند. اما می‌تواند جلوی یک‌باره شکست خوردن شما را بگیرد.

در نگاه من دزدی ادبی از یک فرآیند کسب و کار، دست کم گرفته شده است. شما هر بار نیاز به اختراع دوباره‌ی چرخ ندارید. یاد گرفتن از تصمیماتی که دیگران در طول زمان گرفته‌اند و برای آن ستایش یا سرزنش شده‌اند؛ خیلی آسان‌تر است. البته روشن است که هیچ وقت نباید مالکیت معنوی، حقوق انحصاری و از این قبیل امتیازات را نادیده بگیرید؛ چون در این صورت کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. اما راه‌های بسیاری برای یادگیری از دیگران وجود دارد. امیدوارم ایده‌هایی از این کتاب بیایید که به شما برای سریع‌تر رفتن به جایی که می‌خواهید برسد کمک کند؛ با دزدی بسیار کم‌تر و سرعت بالا در به دست آوردن.

قبل از این که شروع به خواندن کتاب کنید، یک نکته مانده که می‌خواهم ذکر کنم. پدیده‌ای وجود دارد که مرا برای سال‌ها گیج کرده بود و به تازگی برهانی برای اثباتش پیدا کرده‌ام. آن این است که: مردم اغلب قبل از این که توانایی حرکت کردن داشته باشند، حرف می‌زنند.

به عبارت دیگر، آن‌ها ادعای بزرگی دارند، قول‌ها و پیشنهادهای زیادی می‌دهند، خیلی بیش‌تر از این که ظرفیت و تجربه‌ی تحقق آن‌ها را داشته باشند. یکی از وب‌سایت‌های شبکه‌سازی کسب و کار آنلاین بود که بالاخره حقیقت را برای من آشکار کرد. مردم کسب و کار خود را آن‌چنان که می‌خواستند توصیف می‌کنند و نه آن‌چنان که هم اکنون در واقعیت وجود دارد.

پی بردن به این که برخی مردم که به نظر بهتر از شما عمل می‌کنند، اغلب در واقع خیلی بدتر هستند، مهم است.

کسب و کار شما را در حال رشد سریع، امن و پرسود خواهیم دید. موفقیت شما یک حقیقت خواهد بود؛ نه یک توهم. موفق باشید.